REVISTA

CONNECT

ACIM

DESCONTMONS 1ª DO BRASIL!

16

A ACIM APRESENTA SUA NOVA PROMOÇÃO PARA O COMÉRCIO DE MARÍLIA USANDO A SURPREENDENTE TECNOLOGIA DE REALIDADE AUMENTADA.

ACIM
FOMENTANDO EMPRESAS FORTALECENDO MARÍLIA

ACIM
MARÍLIA/SP

Março/2020 • Nº 91 • Ano 08

LIQUIDA Marília

DESCONTOS DE
ENLOUQUECER!

DE 07 A 14 DE MARÇO

ACIM
MARÍLIA/SP

acim.org.br

acimariliasp

ACIM
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARÍLIA

mustache

Campanhas promocionais evoluídas

Estamos caminhando para um importante passo dentro dos propósitos da Associação Comercial e Industrial de Marília que sempre se primou em realizar campanhas promocionais de grande impacto e muitas vezes de forma audaciosa, investindo bastante em prêmios e mídia. Além de continuarmos a realizar este trabalho, que é a base de um dos propósitos da constituição da associação entre comerciantes, vamos em Abril avançar na "Realidade Aumentada", uma forma de tecnologia que pode ser importante aliada para o varejo em geral, afinal, toda tecnologia que dispomos deve sempre nos servir e fazer com que nossas vidas sejam mais simples e agradável possíveis e não será diferente com este novo comportamento promocional.

Como tudo que é inovador necessita de aprendizado e tempo de adaptação, será preciso uma dose de tolerância e paciência no que vamos lançar em breve. Comerciantes, comerciários e consumidores terão que se alinhar nesta atividade: O comerciante em acreditar e ser criativo com as promoções e continuar investindo na capacitação dos empregados e na qualidade dos produtos e serviços oferecidos; o comerciário terá que se qualificar mais para receber o cliente de forma diferenciada, enquanto que o os consumidores serão obrigados a utilizarem os recursos dos próprios aparelhos celulares para participarem da campanha. Não me parece algo difícil e complicado para os dias de hoje.

Acredito que da mesma forma que comerciantes, comerciários e consumidores se adaptaram rapidamente com o preenchimento eletrônico dos cupons utilizados na campanha com sorteio de prêmios que realizamos nos últimos anos, e hoje são situações corriqueiras e de grande sucesso nas campanhas que promovemos, não acredito ser difícil fazer com que a campanha promocional com Realidade Aumentada seja complicada. Acredito sim, que teremos que investir, inicialmente na explicação e conscientização, mas nada complexo a ponto de colocar em risco o sucesso da campanha.

O divertimento será um aliado da campanha. A curiosidade será um elemento que afetará a todos, pois, comerciantes, comerciários e consumidores serão envolvidos num clima de grande expectativa e passaremos a fazer com que o consumidor, além de estar nos principais corredores comerciais, passem a adentrar nas lojas. Até então, nossos esforços eram para que tivéssemos movimento no varejo em geral, seja na rua, na Galeria, no Shopping, ou qualquer outro ponto da cidade que se tenha um comércio. Com esta nova atividade, queremos colocar o consumidor dentro da loja, daí em diante, é com o comerciante e a equipe de vendas. Com o consumidor dentro da loja, o relacionamento pessoal, o preço e os produtos, farão a diferença.

Vamos precisar de tempo para atingir a evolução desejada, e neste sentido, quero pedir paciência, tolerância e envolvimento de todos, para que possamos crescer juntos e fazer com que esta ferramenta seja benéfica para todos e que haja mais vendas, mais movimento entre as lojas e que tenhamos um leque de opções a participar entre as lojas da cidade de Marília. Vamos promover o lançamento desta campanha, quando explicaremos com detalhes o funcionamento, depois, de testes e operações de ajustes. É algo que nenhuma outra cidade se atreveu a fazer, que Marília dá sinais de que está na vanguarda do desenvolvimento, como em vários outros serviços que a associação comercial de Marília é considerada pioneira e modelo.

Adriano Luiz Martins é o atual presidente da associação comercial de Marília vice-presidente da Facesp

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARÍLIA ★★★★★ ISO 9001

ACIM

R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678
Centro, Marília - SP, 17500-060
Telefone: (14) 3402-3301
WhatsApp: (14) 99702-7146
E-mail: acim@acim.org.br
www.acim.org.br
Filiada a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp)
acimariliasp

DIRETORIA EXECUTIVA

Adriano Luiz Martins
Presidente

Manoel Batista de Oliveira
1º Vice Presidente

Roberto Borghette de Mello
2º Vice Presidente

Luiz Carlos de Macedo Soares
3º Vice Presidente

Carlos Francisco Bitencourt Jorge
1º Secretário

Odair Aparecido Martins
2º Secretário

Gilberto Joaquim Zochio
1º Tesoureiro

Reinaldo Miguel
2º Tesoureiro

Acim MED

João Gonçalves
Coordenador

Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil
Vice Coordenador

CONSELHO FISCAL: TITULARES
César Jorge Elias José
José Luis Leite
Sérgio Mosquim

SUPLENTES
Anderson Fevereiro
Joraci Leati
Sérgio Domene

SUPERINTENDENTE:
José Augusto Gomes
E-mail: j.guto@acim.org.br

CONSELHO CONSULTIVO

Libânio Victor Nunes de Oliveira
Presidente

Ilma Maria Aires de Lucena
Vice Presidente

Adalberto Dezotti de Oliveira
Antônio Carlos Colato
Carlos Cavalheire Bassan
Celso Eduardo Moreira
Cesar Augusto Bettini
Claudemir Torres Prizão
Diego Mazuqueli Alonso
Dielson Morais Trindade
Edvaldo Nunes de Oliveira
Eduardo Souza Martins
Evandro Zaha Noda
Fatima Talal Zayed
Hederaldo Joel Benetti
Humberto Ferreira da Luz
José Antonio Gasparini
José Raimundo Souza Azevedo
José Roberto Guimarães Torres
Mario Luiz Girotto
Marli Aparecida Espadoto
Mauro Celso Rosa
Oswaldo Fernandes De Souza
Regina Lúcia Ottaiano Losasso Serva
Valder Renato Martins
Vera Lucia De Aguiar Miranda
Vicente Giroto Filho
Wanderley Rossilho D'Avilla
Webber Jo Ibara
Wilson Mattar

CONNECT ACIM

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Márcio Cavalca Medeiros
E-mail: marcio@medeiros.jor.br

FOTOGRAFIA
Foto 1 HORA
E-mail: ilma@foto1hora.com.br

PROJETO GRÁFICO
Mustache Comunicação & Marketing
E-mail: contato@mustache.com.br

TIRAGEM
3 mil exemplares

CONNECT ACIM

ÍNDICE

06 **JURÍDICO**
CONTRATO VERDE E AMARELO (OUTROS PONTOS DE INTERESSE DA MP 905)

08 **GOLPE NO COMÉRCIO**
COMEÇA O ANO COM COBRANÇAS INDEVIDAS

10 **ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS**
REUNIÃO EM SÃO PAULO INICIA PROCESSO DE REALINHAMENTO

12 **AUMENTO DE IMPOSTOS**
MARÍLIA PARTICIPA DE MOVIMENTO PAULISTA PELA AMPLA REFORMA

13 **EMPREENDEDORISMO**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E SEBRAE DEFINEM PROGRAMAÇÃO ANUAL

21 **NOTAS FALSAS**
440 MIL CÉDULAS DESCOBERTAS NÃO SURPREENDE DIRIGENTE

24 **ADVOGADO EMPREENDEDOR**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL CRIA GRUPO PARA INSTRUÇÃO SOBRE GESTÃO

26 **DICAS DE APPS**
APLICATIVOS ÚTEIS PARA VOCÊ E SEU NEGÓCIO

29 **HISTÓRIA ACIM**
CONFIRA MOMENTOS MARCANTES DA HISTÓRIA DA ACIM E DE MARÍLIA

30 **JOVEM EMPREENDEDOR**
CONSELHO MUDA COORDENAÇÃO NO RODÍZIO DE LIDERANÇAS

14

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI):
CONHEÇA SUAS VANTAGENS E OBRIGAÇÕES.

22

PORTUGAL
ENCONTRO NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL FORTALECE RELACIONAMENTO

16

REALIDADE AUMENTADA
COMÉRCIO DE MARÍLIA INOVA COM TECNOLOGIA

Contrato Verde e Amarelo (Outros pontos de interesse da MP 905)

Como já abordado em oportunidade anterior, a Medida Provisória 905/19 criou uma modalidade de contrato de trabalho para jovens de 18 a 29 anos, buscando promover uma série de mudanças no mercado de trabalho, cabendo destacar mais alguns aspectos instituídos pela medida provisória:

Multa – FGTS

A Medida Provisória extinguiu a contribuição de 10% sobre o FGTS, em caso de dispensas sem justa causa. O contrato verde e amarelo permite a isenção previdenciária na contratação de trabalhadores de 18 a 29 anos por até 2 anos.

Neste tipo de contrato, a multa de 40% sobre o FGTS em caso de dispensa sem justa causa fica reduzida caso o pagamento seja acordado na forma mensal antecipada.

Caso o pagamento não tenha sido acordado, aplica-se a regra normal da multa de 40% aplicável aos contratos por prazo indeterminado.

Terminado o prazo determinado do contrato verde e amarelo, a contratação passa a ser por prazo indeterminado (não pode ser prorrogado) e a se sujeitar às mesmas contribuições previdenciárias e sociais gerais.

Acidentes

Em caso de exposição a perigo, os empregadores poderão contratar o referido seguro com cobertura de morte acidental, danos corporais, danos estéticos e danos morais, situação em que o adicional de periculosidade será reduzido de 30% para 5% sobre o salário-base do empregado.

Nesse ponto a Medida Provisória não restringe essas regras ao contrato de trabalho verde amarelo.

Horário de trabalho

A norma permite o trabalho aos domingos e feriados, com remuneração em dobro, garantido um repouso semanal remunerado de 24 horas (preferencialmente aos domingos). A legislação local deverá ser observada pelos estabelecimentos de comércio.

Para os trabalhadores de bancos, a medida provisória altera a jornada de trabalho máxima dos caixas de 6 horas diárias, em dias úteis, para 6 horas diárias e até 36 horas semanais.

As convenções coletivas de trabalho e acordos coletivos de trabalho, poderão prever jornadas superiores às 36 horas semanais. Além disso, a MP revoga a lei 4.178/62 que extinguia o trabalho aos sábados nos estabelecimentos de crédito.

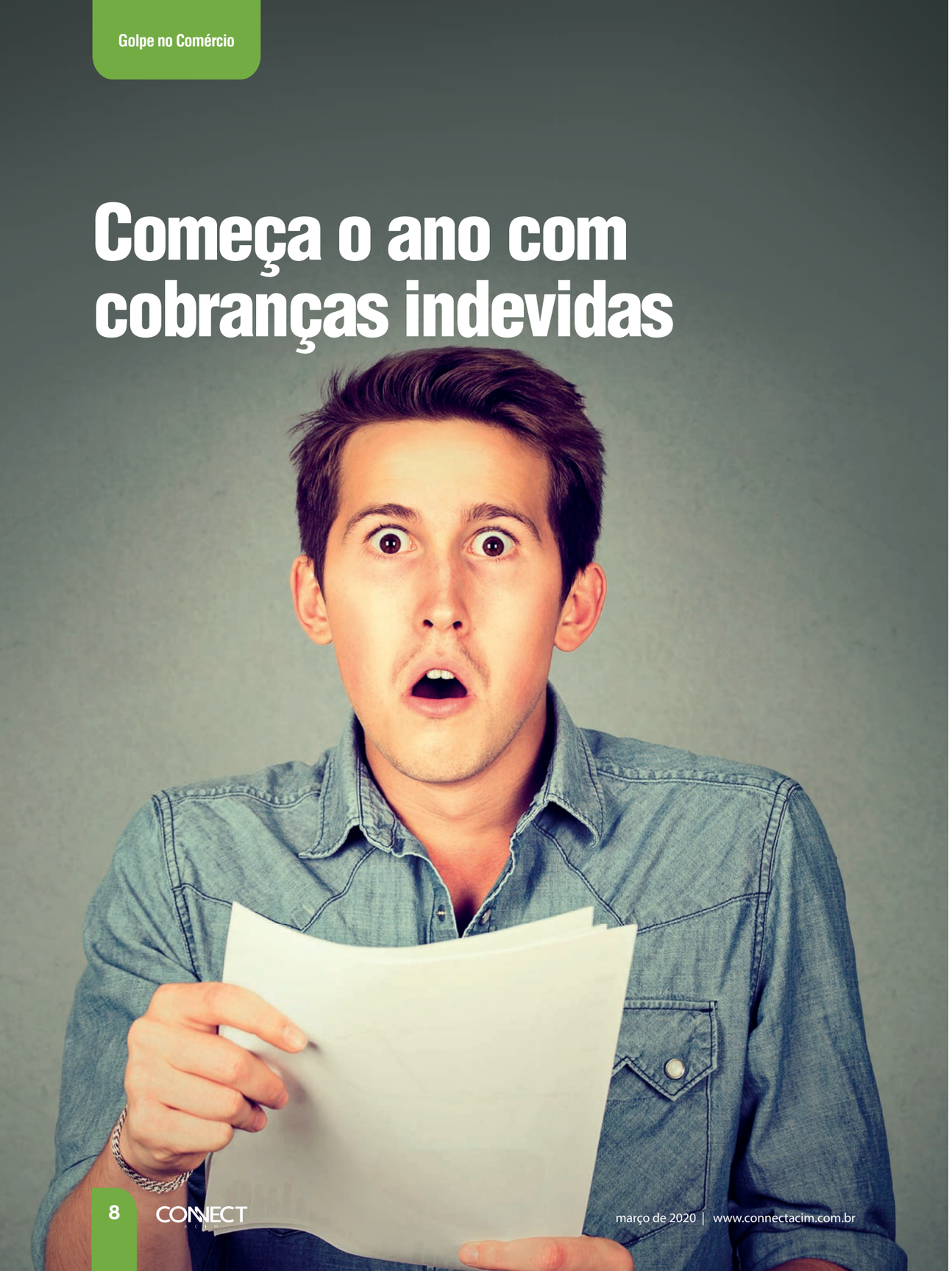
A medida também prevê que professores podem trabalhar aos domingos – antes, essa prática era vedada pelo art. 39 da CLT.

Participação nos lucros

Não será mais obrigatória a participação dos sindicatos nas comissões paritárias para a negociação dos programas de PLR. De acordo com a MP aponta que os programas de PLR podem conter, simultaneamente, critérios e condições abrangendo índices de produtividade, qualidade ou lucratividade da empresa e programas de metas, resultados e prazos, pactuados previamente.

Em caso de dúvidas, entre em contato com o Departamento Jurídico da ACIM para maiores informações relacionadas ao tema. juridico@acim.org.br

Começa o ano com cobranças indevidas



Todo começo de ano é comum comerciantes começarem a receber uma série de cobranças indevidas de instituições desconhecidas que prometem serviços mirabolantes dos mais variados em troca de pagamentos de valores razoáveis, que nunca são realizados. O golpe é antigo, na ânsia de pegar o comerciante desatento diante de compromissos assumidos no final do ano com pagamentos a serem feitos em Janeiro. "É sempre a mesma má intenção: confundir e tirar proveito daquele que não é organizado", disse o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, ao tomar conhecimento de algumas cobranças bancárias semelhantes que comerciantes diferentes receberam e foram tomar conhecimento na entidade. "Agora estão usando letras como nome das entidades", alertou o dirigente mariliense.

A cobrança bancária é simples e vem preenchida corretamente, porém, as informações são falsas: nome, endereço, número telefônico e principalmente as ofertas do serviço oferecido fazem parte do golpe para enganar o comerciante. "Geralmente utilizam nomes semelhantes de entidades, instituições e empresas conhecidas para aumentar a confusão", alertou José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial, bastante acostumado com este tipo de golpe que é aplicado constantemente no comércio em geral. "Isso acontece no Brasil todo, tanto que a própria federação tem um departamento apenas para cuidar deste tipo de situação com ligação direta com a Polícia Civil, Militar e Federal", disse o dirigente mariliense ao lembrar das várias participações que a entidade teve em ajudar a polícia capturar golpistas que praticavam este delito.

José Augusto Gomes, da associação comercial, alerta para os tradicionais golpes no comércio nesta época do ano

De acordo com Adriano Luiz Martins é preciso desconfiar sempre. "Na dúvida não pague", orientou. "Procure um documento que comprove a contratação e se for oferecido uma prestação de serviço, procure informações a respeito da empresa consultando a associação comercial, pois, os dados da própria cobrança bancária são duvidosos", alertou ao dizer que a associação comercial tem meios de saber se a empresa é idônea ou não. "Uma vez pago a cobrança bancária é impossível reaver o dinheiro novamente", frisou o presidente da associação comercial ao dizer que os valores variam de R$ 200,00 a R$ 500,00 cada cobrança. "O golpe é engenhoso, afinal, os dados da empresa que recebe a cobrança pelos Correios está sempre correto, principalmente o endereço e quem não prestar a atenção tem grandes chances de cair no golpe", reforçou o alerta, ao acreditar que muitos caem e nem sabem.

A audácia dos golpistas tem sido grande. Segundo José Augusto Gomes existe um golpe em que a cobrança bancária é semelhante a uma cobrança de energia elétrica, internet, imposto de veículo (IPVA), multa estadual ou municipal, ou até de grandes magazines, em que a pessoa imagina ser uma prestação ou cobrança mensal normal, porém, é falsa e ao efetuar o pagamento, cai no golpe e imagina estar pagando a conta habitual, mas não está. "Por isso é preciso confrontar sempre todo e qualquer pagamento bancário com um documento que comprove a veracidade da existência da conta", insistiu José Augusto Gomes ao chamar a atenção dos comerciantes para esta época do ano em que existe uma grande concentração de impostos e contas a serem pagas no início da temporada.

Reunião em São Paulo inicia processo de realinhamento

Reunião realizada na sede da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), iniciou a discussão sobre a proposta de realinhamento das premissas básicas e de desempenho, além da apresentação do Plano de Marketing para 2020. Segundo o vice-presidente da federação na região centro-oeste paulista, Adriano Luiz Martins, o encontro foi produtivo e assuntos importantes foram colocados na pauta. "A criação deste comitê tem ajudado muito nos debates e principalmente na busca por soluções", disse o dirigente regional, presente no encontro realizado e conduzido pelo superintendente-geral da Facesp, Natanael Miranda dos Anjos, que afirmou ser preciso reavaliar os parâmetros de análise das atuais premissas, a fim de encontrar uma conciliação de interesses. "As reuniões do Comitê são o fórum ideal para que assuntos como estes sejam apresentados, debatidos e que um encaminhamento seja dado", afirmou o dirigente paulistano.

O Comitê também discutiu a necessidade das Associações Comerciais continuarem com o trabalho de conversão da base de registros de dados de "negativados" para a captação de dados que alimentem o Cadastro Positivo. "Tanto a federação quando a Boa Vista-SCPC estão unidas na busca de meios que facilitem, desburocratizem e informatizem a adesão a este novo modelo de consulta", disse Adriano Luiz Martins que considera as duas fontes de informações importantes para o varejo. "Precisamos atingir tanto das associações quanto os empreendedores, no que diz respeito a alimentação da base de dados dos cadastros positivos e negativos", ressaltou o vice-presidente da Facesp na Região Administrativa de número 15, no centro-oeste do interior paulista.

Outro ponto abordado foi a necessidade de desenvolver ações de orientação as associações comerciais sobre o Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), que, diante do trabalho de captação de dados, é de fundamental importância que elas estejam conscientes do que diz a Lei Federal. "Será preciso estudar bem esse assunto", alertou Adriano Luiz Martins, que considerou válido o Plano de Marketing para 2020 que prevê a realização de uma edição especial do "Saldão da Cidade", que deverá ocorrer em setembro, em conjunto com a Semana do Brasil, que pode ser utilizada pelas associações comerciais de todo o estado. "A realização de novos cursos de capacitação, voltados aos colaboradores das associações comerciais também é uma questão relevante", disse ao incluir nas ações a serem realizadas nesta temporada.

MICROEMPRESÁRIOS – Terminou no ultimo dia 31 de janeiro o prazo para que microempresários (ME) pudessem fazer a alteração do cadastro para microempreendedor individual (MEI). A mudança ajudou empresários que registraram queda no faturamento e que podem se beneficiar com a categoria, que tem carga de tributação menor. Entre os requisitos para essa mudança, destacam-se: ter um faturamento bruno anual inferior a 81 mil reais, ter apenas um funcionário e não ser funcionário público. Além disso, o empreendedor interessado em migrar para a categoria do MEI, não pode ter débito com a Fazenda e precisa estar enquadrado em uma das categorias de atividades previstas para esse modelo de negócio. "O MEI representa uma revolução no mercado de trabalho, pois avaliamos que o empreendedorismo é o emprego do futuro. Já são mais de 9 milhões de empreendedores! E isso significa também uma alternativa para reduzir custos aos empresários que enfrentam fases de menor faturamento", analisa o presidente do Sebrae, Carlos Melles.

Reunião do comitê paulista na Facesp antecipa questões e debate temas importantes para as associações comerciais

Aumento de Impostos

Marília participa de movimento paulista pela ampla reforma

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins e o superintendente da entidade, José Augusto Gomes, participaram do lançamento do movimento de entidades e lideranças contra o aumento de impostos, em qualquer setor econômico, pela simplificação tributária e pela desoneração da folha de pagamento para gerar mais empregos. O movimento foi realizado na segunda-feira, dia 17 de fevereiro, no Clube Espéria, localizado na capital paulista. "Estamos reforçando o coro contra essa situação que pode complicar para o empresariado em geral", disse o dirigente de Marília que esteve entre as entidades e lideranças empresariais que entendem que as propostas em discussão no Congresso Nacional não atendem a esses objetivos. "Não podemos e não vamos nos calar", reforçou o presidente da associação comercial mariliense.

Alfredo Cotait Neto, presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) e da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) está liderando os representantes das associações comerciais paulistas e ficou satisfeito com o bom número de líderes regionais presentes. "Principalmente, ao que se refere a PEC 45, que provoca um aumento na tributação no setor de serviços para pessoas físicas, sobretudo nas áreas de educação, saúde, imobiliária, entre outras", analisou Alfredo Cotait Neto, que integra mais de 420 associações comerciais e representa cerca de 200 mil empreendedores.

De acordo com o líder paulistano o movimento foi criado com a intenção de colaborar com as decisões do Congresso Nacional, alcançando assim o melhor desfecho diante das discussões desses temas. "Defendemos uma reforma tributária, que gere mais competividade, simplifique o sistema tributário e esteja alinhado com o que o empresário necessita", defendeu Alfredo Cotait Neto ao lembrar das palestras do ex-secretário da Receita Federal e professor do Instituto Brasiliense de Direito Público, Everardo Maciel, e do presidente-fundador da Confederação Nacional de Serviços (CNS), Luigi Nesse, que aconteceram. "A expectativa é que o movimento reúna milhares pessoas, que representarão cerca de centenas empresas e entidades no movimento em si", acredita o dirigente paulistano.

Na opinião de José Augusto Gomes todas as vezes que as associações comerciais se uniram e defenderam uma causa em favor do empresariado em geral, foram vitoriosos. "Lembro-me bem da campanha que fizemos, e conseguimos, colocar o valor dos impostos nas notas fiscais e a mais recente foi quanto a mudança das comunicações aos inadimplentes no SCPC", disse o representante de Marília que considera importante este trabalho das entidades. "O empresário sempre é quem paga a conta das mudanças", apontou. "Agora precisamos mostrar ao Governo Federal o que queremos e como queremos", falou ao confirmar presença no movimento que foi lançado na capital paulista e reuniu instituições como: Brasil 200, CNS, CACB, Forum, Abmes, Fenep, Semesp, Semerj, Confenen, Abrafi, Anaceu, Sieesp, Aesp Abc, Aesp, Secovi SP, Sescon-SP, Aescon-SP, Instituto Millenium, Abrasce, Cesa, Instituto Indigo, Abrasa, Abac, Afrac, Ebape, Fenaserhtt, Sindeprestem, Fenaserhtt, ANBC, Cebrasse, Sindeprestem, Seabens, Seadesp, Secobesp, Seeaatesp, Seinesp, Seprosp, Sescove, Sicon – Sieeemt, Sinapa, Sinara, Sindesmanche, Sindestética, Sindicond, Sindifupi, Sindimotor, Sindiprom, Sindipetsp, Sindvist-Sp, Sinprecon, Sintelmark e UGT.

Alfredo Cotait Neto, presidente da Facesp, reúne lideranças em São Paulo a favor da Reforma Tributária

Empreendedorismo

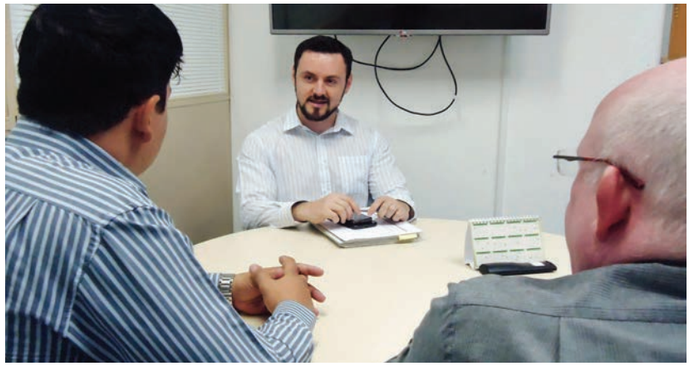
Associação Comercial e Sebrae definem programação anual

Está definida a programação anual de atividades em conjunto entre a Associação Comercial e Industrial de Marília e o Escritório Regional do Sebrae, para a temporada de 2020, visando a capacitação de empreendedores e trabalhadores no comércio em geral, quanto a melhorias no varejo. "A proposta é oferecer oportunidades, com mais conhecimento em gestão, vendas, marketing e finanças, para que a empresa prospere de maneira contínua", disse o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, ao se reunir com representantes do Sebrae local e concluir a programação de eventos a serem realizados no auditório da entidade associativa, sempre no período das 18h30 às 20h30, mensalmente. "Já realizamos este tipo de atividade que é bastante participativa, diante da excelente qualidade do conteúdo", elogiou o dirigente ao repetir a ação empreendedora.

De acordo com o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, esses eventos são muito bem proveitosos, pois, são de excelente conteúdo e bem atualizados. "Os participantes consideram de grande ajuda, afinal, são sempre orientações que acrescentam muito no dia a dia das empresas", falou o dirigente mariliense que é responsável pela infraestrutura e recepção dos convidados para os encontros mensais. "Só não haverá evento em Dezembro, por razões óbvias, afinal neste mês os comerciantes estão com as lojas abertas até as 22 horas", disse José Augusto Gomes, ao lembrar que os encontros são todos gratuitos e a partição é aberta para todos os interessados, independentes de serem associados ou não da entidade.

A programação ficou assim definida: Dia 21 de Janeiro – Tendências após Missão Empresarial Summer Fancy Food Show; Dia 18 de Fevereiro – Organize o caixa da empresa e não perca mais dinheiro; Dia 24 de Março - Tendências após Missão Empresarial Summer Fancy Food Show; 28 de Abril – Descomplique! Empreendedorismo; 19 de Maio – Na Medida – Como a internet pode ajudar os pequenos negócios; 23 de Junho – Empresa organizada tem melhor desempenho; 21 de Julho – Como lidar com a inadimplência – 20 de Agosto – Acim Connect; 22 Setembro – Varejo: tendências de propósitos; 20 de Outubro – Descomplique! Marketing em datas comemorativas; 17 de Novembro – lidere a equipe para ter melhores resultados. "Não tenho dúvidas de que são temas oportunos para que o empresariado aproveite para as melhorias dentro da empresa", reforçou Adriano Luiz Martins.

Além destes eventos mensais que acontecerão na sede da associação comercial com as instruções por parte de consultores do Escritório Regional do Sebrae de Marília, outros eventos serão realizados em conjunto entre as duas instituições. "Estamos viabilizando outros eventos que faremos juntos, afinal, temos os mesmos objetivos e públicos", disse Ricardo Borgheresi Calil, gerente do Escritório Regional do Sebrae em Marília e que constantemente participa dos eventos, encontros e reuniões na sede da associação comercial. "Associação Comercial e Sabrae caminham na mesma direção e sentido, afinal, o empreendedorismo é a nossa meta", enfatizou Adriano Luiz Martins ao recepcionar o parceiro.


Ricardo Borgheresi Calil, do Escritório Regional do Sebrae, conversaram com representantes da associação comercial

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI):

CONHEÇA SUAS VANTAGENS E OBRIGAÇÕES.

José Madeira Netto
Analista de Negócios do Sebrae Marília

Você provavelmente já ouviu falar do MEI. Uma figura que tem colaborado muito nos últimos anos, para que pequenos empreendedores possam começar a trabalhar por conta própria de maneira formalizada, com mais segurança e competitividade. São lojistas, cabeleireiros, mecânicos, cozinheiros e tantos outros profissionais que agora podem ter um CNPJ de maneira simples e barata. Mas nem sempre foi assim. Até 2009, o empreendedor que buscava abrir um pequeno negócio possuía apenas duas alternativas para se formalizar: a Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP). Essas modalidades se diferenciam principalmente pelo faturamento permitido. Enquanto a ME, o Faturamento Bruto Anual pode ser de até R$ 360.000,00, a EPP permite que o empreendedor fature até R$ 4.800.000,00.

Nesses dois casos, a contratação dos serviços de um contador é indispensável, tanto para a elaboração do Contrato Social, quanto para obtenção de licenças e alvarás, exigências que transformam a formalização num processo lento e burocrático. No ano passado, houve a aprovação da Lei 13.874/2019 conhecida como lei da liberdade econômica, o que nos traz a expectativa de desburocratizar e assim dar mais agilidade aos processos de abertura de empresas. Além disso, as MEs e EPPs apresentam custos na sua abertura e uma carga tributária que o empreendedor deve ter pleno conhecimento e manter em seu controle de custos e despesas. Diante das condições oferecidas até então, alguns pequenos empreendedores, principalmente os que iniciavam seu negócio, não enxergavam a possibilidade de ter seu CNPJ e trabalhar de maneira regularizada, por isso, preferiam continuar exercendo sua atividade de maneira informal e "escondida", como se estivessem praticando algo ilegal, situação que impede o crescimento de qualquer empreendedor.

É aí que surge o Microempreendedor Individual. A partir da aprovação da Lei 128/2008 o pequeno empreendedor passou a ter mais uma opção para a sua formalização. A criação do MEI estimulou o empreendedor a sair da informalidade, facilitando a obtenção de um CNPJ, com menor custo e burocracia.

A partir de um cadastro no Portal do Empreendedor, o cidadão, de imediato já adquire seu CNPJ e pode iniciar suas atividades com mais segurança e chances de crescimento. Afinal, uma vez formalizado, o empreendedor passar a ter muitos benefícios.

No ano passado a Lei completou 10 anos de existência e nesse período, pessoas de todo Brasil aderiram a condição de MEI. De acordo com os dados do Portal do Empreendedor do Governo Federal, são mais de 9 milhões de formalizados, um número que mostra que vivemos num país de empreendedores. Mas nem tudo é tão positivo assim. Mais da metade dos Microempreendedores Individuais se encontram inadimplentes com o recolhimento do Simples Nacional, outros não realizam sua Declaração Anual de Faturamento e quando são questionados, grande parte alega desconhecer tais obrigações. Esse desconhecimento tem causado consequências negativas como dívidas e desenquadramentos e assim, o que era para ser um benefício acaba se tornando um grande problema para o empreendedor

Para entendermos melhor esse universo, abaixo trago as principais dúvidas em relação às vantagens e obrigações de quem busca se formalizar como MEI:

1 Me cadastrei no Portal do Empreendedor. Já posso começar a trabalhar?

Na maioria das vezes, sim. No momento em que é feito o cadastro no Portal do Empreendedor, imediatamente é emitido o Certificado de Condição de MEI, um documento com todas as informações sobre o seu negócio (endereço, atividade, capital social, nome fantasia, telefone, forma de atuação e CNPJ) que serve como Alvará Provisório durante 180 dias para atividades consideradas de baixo risco. Para atividades de alto risco como fabricação de produtos de limpeza, comércio varejista de gás, comércio de fogos de artifícios, entre outras é necessária consulta prévia antes de iniciar.

2 Quais benefícios tenho ao me tornar um MEI?

Ao se formalizar, o MEI conquista benefícios de grande importância para se tornar mais competitivo como:

• Emissão de notas fiscais – muitos empreendedores informais perdem vendas ou não conseguem prestar serviços para outras empresas pela falta de emissão de Nota Fiscal. Como Microempreendedor Individual, é possível fazer o documento fiscal sempre que necessário, porém se torna extremamente importante manter o controle dos valores das notas emitidas, já que o MEI possui limite de faturamento bruto anual de R$ 81.000,00 que se ultrapassado, causa o desenquadramento, passando a partir desse momento, a recolher impostos como microempresário.

• Acesso ao crédito – imagine um negócio que está dando certo, e assim é necessário aumentar a produção ou renovar o estoque, ou seja, ter um aporte de INVESTIMENTO! Em situações como essa, o MEI tem mais facilidade de acesso ao crédito e à programas de fomento como Banco do Povo e Juro Zero. Porém, é importante destacar que apenas o fato de ser um empreendedor formalizado não garante que sua solicitação será atendida. É necessário conhecer todos os requisitos exigidos além de se ter o CNPJ.

• Amparo da Previdência Social - não há custo para se formalizar como MEI. O processo é feito pela internet e pode ser realizado pelo próprio empreendedor ou pelos canais de atendimento do SEBRAE, mas o recolhimento do Documento de Arrecadação Simplificada (Guia DAS), valor que se refere aos tributos e impostos como ICMS e/ou ISS e INSS é obrigatório e garante benefícios previdenciários como aposentadoria por idade, auxílio-doença, auxílio-maternidade, pensão por morte, aposentadoria por invalidez e auxílio reclusão, após período de carência. O valor mensal para atividades de comércio ou indústria é de R$ 52,95, para atividades de prestação de serviços é de R$ 56,95 e para empreendedores que realizam serviços e comércio/ indústria, o valor é de R$ 57,95.

3 Quais são minhas obrigações como MEI?

Uma das vantagens do Microempreendedor Individual é a dispensa da contabilidade formal, ou seja, não precisa pagar contador. Por ser ações simples de fazer, o próprio empreendedor é capaz de realizar. São elas:

• Recolher o Simples Nacional em dia (seu vencimento ocorre todo dia 20 do mês).

• Preencher mensalmente os Relatórios de Faturamento Bruto, com os valores de vendas ou prestação de serviços realizados em cada mês.

• Fazer a Declaração Anual do Simples Nacional, procedimento em que o empreendedor informa à Receita Federal o valor de faturamento bruto alcançado no ano anterior (o prazo para realizar a Declaração começa em janeiro e vai até 31 de maio).

Muitos empreendedores acreditam que o fato de não ter emitido notas fiscais durante o ano dispensa a obrigação de realizar a Declaração Anual. Grande engano! Mesmo que o Microempreendedor Individual não tenha gerado faturamento, é obrigatório fazer tal processo (neste caso, a declaração será feita sem nenhum valor).

4 Nunca usei meu CNPJ. A Receita Federal cancela minha inscrição automaticamente?

Outro engano frequente dos MEIs. Mesmo que o empreendedor não exerça sua atividade, o cadastro do Microempreendedor Individual continua ativo, gerando os valores mensais do Simples Nacional. Tem sido comum MEIs adquirirem dívidas com a Receita Federal por conta disso. Caso não tenha mais interesse em manter o CNPJ, é necessário realizar a sua baixa no Portal do Empreendedor. O processo é rápido e gratuito.

Dica importante! Cuidado na hora de fazer seu cadastro pela internet. Existem sites muito parecidos com o portal oficial que acabam cobrando pela formalização. O Portal do Empreendedor se encontra no site www.portaldoempreendedor.gov.br.

Conforme vimos até aqui, o Microempreendedor Individual oferece uma infinidade de vantagens, mas também tem suas obrigações. É muito importante que o empreendedor as siga com empenho e disciplina. Mas saiba que apenas ter um CNPJ não significa garantia de sucesso. Ser empreendedor requer também comportamentos diferenciados como ter iniciativa, perseverança, estabelecer metas, ser um bom planejador, ser comprometido, prezar pela qualidade, se atualizar constantemente, criar redes de contato, calcular riscos e ser autoconfiante. Essas são características importantes para um empreendedor de sucesso.

É essencial também que o empreendedor tenha noções de gestão. O Sebrae possui o Programa Super MEI Gestão – Organize seu negócio, desenvolvido especialmente para o Microempreendedor Individual. Trata-se de um curso gratuito, com uma programação cheia de conhecimentos para quem quer se dar bem como dono do próprio negócio. São 4 encontros presenciais:

• Empreendedor de Sucesso e suas Características
• Fluxo de Caixa
• Formação de Preço de Venda
• Marketing Digital
• Atendimento ao cliente (EAD)

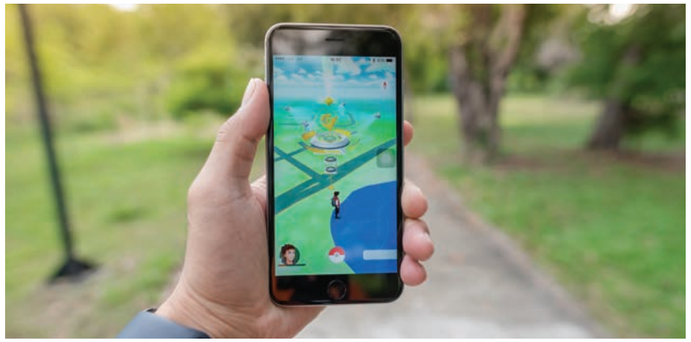
O curso é realizado no Escritório Regional do Sebrae Marília, localizado na Avenida Brasil, 412, ao lado do Cartório Eleitoral. Para maiores informações, o telefone é (14) 3402-0720 opção 4.

COMÉRCIO DE MARÍLIA INOVA COM TECNOLOGIA

Com o objetivo de oferecer novidade e ao mesmo tempo curiosidade para os consumidores local e regional, a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília lançará em breve uma nova modalidade de promoção entre as lojas da cidade, utilizando de tecnologia e modernidade na relação entre comerciantes e consumidores. "Vamos inovar ao apresentar uma proposta diferente, curiosa e divertida", anunciou o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, que vem se dedicando pessoalmente neste projeto que será colocado em prática este ano, despontando a cidade de Marília na vanguarda da tecnologia varejista. "Seremos a primeira cidade brasileira a utilizar a Realidade Virtual em campanhas promocionais", afirmou o dirigente.

A situação é simples, porém, exigirá do comerciante e consumidor um alinhamento eletrônico, que terá a participação do comerciário. "Os três devem estar bem envolvidos no sistema", frisou Adriano Luiz Martins que pretende criar, inicialmente, um período de adaptação e aculturamento. "Vamos investir, primeiramente, na explicação do passo a passo, para que todos possam usufruir do sistema e saber utilizá-lo com perfeição", comentou ao citar o exemplo do preenchimento eletrônico das campanhas com sorteio de prêmios, que exigiu um período de adaptação por parte de todos os envolvidos, e que hoje é algo simples e natural, sendo utilizado com desenvoltura por aqueles que concorrem aos prêmios e os lojistas envolvidos, nas campanhas realizadas quase que mensalmente durante todo o ano, que continuarão, independente desta nova modalidade de promoção.

De acordo com Adriano Luiz Martins o aplicativo "Clube do Associado" desenvolvido pela Associação Comercial e Industrial de Marília, mais uma vez será o suporte do processo, apesar de que o novo aplicativo será encontrado nas lojas virtuais, gratuitamente, e para todos os modelos de "smarthphones". "A pessoa terá que baixar um aplicativo próprio para participar da atividade", disse de antemão ao deixar claro a simplicidade dos procedimentos para que qualquer pessoa possa manuseá-lo. "Com o aplicativo baixado no próprio aparelho de "smarthphone" o consumidor terá uma forma divertida de procurar as promoções espalhadas pelo comércio da cidade nas lojas envolvidas nesta promoção", começou a explicar ao colocar como exemplo, a brincadeira da "caça aos pokemóns", em que jovens de todo o mundo saiam pelas ruas a procura dos "bichinhos" em qualquer lugar da cidade. "É algo semelhante", avisou. "Ao apontar o aparelho celular para a loja participante da campanha, o consumidor terá a informação visual somente no aparelho, de que ao entrar ali, uma surpresa lhe aguarda em forma de promoção", falou animado o presidente da associação comercial que já viu algo parecido em alguns grandes centros de compras na cidade de São Paulo. "Ao invés de ser num shopping, em Marília será em



Tecnologia utilizada na promoção será parecida com a utilizada pelo mega sucesso Pokémon GO

lojas dos corredores comerciais, ou centros de compras (Galerias e Shoppings), em que o consumidor será informado em qual lojas ele encontrará a promoção", acrescentou.

Utilizando do recurso eletrônico da "Realidade Aumentada", o consumidor enxergará, através do aparelho celular, uma imagem tridimensional que não existe fisicamente, somente eletronicamente, ou seja, quem estiver na loja sem a utilização do aparelho celular, não enxergará a promoção, somente aquele que tiver o aplicativo e em funcionamento. "Será bem divertido, pois, quem não tiver cadastrado com o aplicativo, pode estar na loja com a promoção sem saber, efetuar a compra sem participar da campanha" comentou ao ser diferente com aquele que estiver utilizando o aplicativo, exemplificou. "No caso do consumidor cadastrado, ele irá naquela loja atrás da promoção que será variada e diversificada", ressaltou ao mostrar a essência da campanha.

O lojista para participar terá que atender uma série de quesitos para fazer parte da campanha. "Estamos finalizando os detalhes neste sentido para colocarmos a disposição do comerciante associado", disse José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial que está pessoalmente acompanhando os processos de criação do aplicativo. "Tenho certeza que todos irão gostar, pois, a ideia é criar um clima de oferta e procura, em que todos ganharão: comerciantes, comerciários e consumidores", falou o dirigente da associação comercial de Marília que irá participar dos testes, antes de ser colocado a disposição. "Por ser inovador, contamos com a colaboração de todos para nos ajudarem a melhorar o sistema, quando estiver em funcionamento", ressaltou o superintendente ao solicitar atenção, tolerância e paciência, neste período de transição. "Vamos evoluir juntos: associação comercial, comerciantes e consumidores", anunciou em tom de preocupação diante da quebra de paradigmas, hábitos e culturas convencionais. "Será um passo importante para o varejo mariliense", defendeu.

Adriano Luiz Martins está confiante de que o sucesso é eminente, afinal, os propósitos da associação comercial estão dentro do sistema que será lançado brevemente. "Nosso objetivo é atrair consumidores local e regional para os corredores comerciais e concentrações de lojas", repetiu o que está no Estatuto da Associação Comercial e Industrial de Marília. "Agora estamos fazendo com que o consumidor entre nas lojas, ou seja, estamos dando um passo a frente", acrescentou na certeza do sucesso do sistema com o passar do tempo. "As lojas continuarão a investir no atendimento, que será fundamental, e nos produtos e serviços que oferecem", enfatizou o presidente da diretoria executiva da entidade na certeza de que todos se envolverão neste lançamento que está marcado para o mês de Março, para ser praticado em Abril. "Os nomes e o passo a passo estão sendo concluídos e vamos apresentar em breve", disse eufórico.

Adriano Luiz Martins e José Augusto Gomes se dedicando para o lançamento de campanha promocional inovadora

A realidade aumentada é muito utilizada para vários fins em todo o mundo, desde o entretenimento até dando suporte para grandes empresas

É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?

COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS

PARA CRESCER

CLUBE DO ASSOCIADO
APLICATIVO OFICIAL DA ACIM — GRATUITO

CONNECT ACIM
CONTEÚDO PARA O CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO DO EMPRESÁRIO — GRATUITO

CAMPANHAS PROMOCIONAIS
AÇÕES INSTITUCIONAIS PARA O COMÉRCIO — GRATUITO

ESCOLA DE NEGÓCIOS
CONHECIMENTO EMPREENDEDOR PARA TODOS OS ASSOCIADOS — GRATUITO

EMPREENDER
UNIR PARA CRESCER — GRATUITO

MELHORES DE MARÍLIA
PRÊMIO PARA OS DESTAQUES DO COMÉRCIO DE MARÍLIA — GRATUITO

LOCAÇÃO DE ESTANDES
INSTALAÇÃO COMPLETA DE ESTANDES PARA O SEU EVENTO

PARA ECONOMIZAR

ACCERTIFICADO
CERTIFICADOS DIGITAIS ICP BRASIL PARA PESSOA FÍSICA E JURÍDICA

CARTÃO ACCREDITO
GESTÃO ELETRÔNICA DE CONVÊNIO

CARTÃO ALIMENTAÇÃO
ACEITO NA MAIORIA DOS ESTABELECIMENTOS

SCPC
CONSULTA PESSOA FÍSICA, JURÍDICA E PROSPECÇÃO QUALIFICADA DE MERCADO

DEPARTAMENTO JURÍDICO
ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS — GRATUITO

GARANTIA DE CHEQUES E CREDIÁRIOS
MAIS SEGURANÇA PARA O EMPREENDEDOR

ACIM-MED
PLANOS DE SAÚDE

GESTÃO EM GRUPO
CONSULTORIA PARA IMPLANTAÇÃO DA NORMATIVA ISO 9001

AUDITÓRIO
LOCAÇÃO, EVENTOS E TREINAMENTOS

SICREDI
COOPERATIVA DE CRÉDITO

INSTITUTO TALENTOS
PROGRAMA DE ESTÁGIO

ACCELULAR
ECONOMIZE NA CONTA DE CELULAR

ACIM-ODONTO
PLANOS ODONTOLÓGICOS

JUCESP
CONSTITUIÇÃO, ALTERAÇÃO E ENCERRAMENTO DE EMPRESAS

ACIM EDUCA
DESCONTOS ESPECIAIS PARA CURSOS DE GRADUAÇÃO E TECNOLOGICOS — GRATUITO

CONTA EM DIA
PLATAFORMA DE NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS PARA A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA

*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.

acim.org.br acimariliasp (14) 99702-7146
Centro | R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678 - Centro - Marília-SP 14 3402-3300
Zona Sul | R. Dr. Carlos Vilalva, 32 - Nova Marília - Marília-SP 14 99836-5733

ACIM MARÍLIA/SP

BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

- CASEBRE BOTECO
- FINA FLOR
- GÁS UNIÃO
- HIGIMAR LIMPEZA E CONSERVAÇÃO
- MARIPÃES
- MERCADO VIVENDAS
- MONGERAL AEGON SEGUROS
- PROFIT INVESTIMENTOS
- RM ASSISTÊNCIA TÉCNICA
- SAÚDE PSICOLÓGICA E PSICOPEDAGÓGICA
- VPMB MARCAS E PATENTES

Dicas ACIM

ESPECIAL LIQUIDA MARÍLIA

PLANEJE PARA NÃO TER PREJUÍZO

Quais são os meses de menor movimento? Qual o período em que chega o novo estoque? Calcule o valor e os custos de manutenção da loja e dos custos operacionais; diminua o percentual destinado ao lucro, mantendo uma margem de segurança. E, principalmente, confira os números do estoque, saiba se vale a pena.

INVISTA EM DIVULGAÇÃO

Como o valor ganho por peça é menor, você precisa vender bem para não terminar o período com um saldo baixo. Por isso, no período antecedente à liquidação, divulgue a marca e a liquidação. Use redes sociais, ferramentas de e-mail marketing e, até, publicidade paga para internet, se o dinheiro permitir.

REFORCE O ATENDIMENTO

Mesmo com o maior movimento na loja, o atendimento dado ao cliente não pode perder em nada a qualidade. Você precisa se certificar de que seus vendedores estão aptos para dar o melhor nesse período. Se o atendimento não condisser com o esperado, você pode sofrer uma baixa, não apenas nas vendas, mas nos clientes.

440 mil cédulas descobertas não surpreende dirigente

A retirada do mercado de 440 mil cédulas de reais falsificadas pelo Banco Central no ano passado, não surpreendeu o superintendente da Associação Comercial e Industrial de Marilia, José Augusto Gomes, que acredita na existência de muito mais cédulas falsas no varejo em geral. "Muita gente não sabe o que fazer quando recebe uma nota falsa", afirmou o dirigente mariliense que constantemente recebe a visita de um comerciante da cidade que recebeu um nota falsa e busca informações de como proceder. "Apesar de existir muito mais, só essa quantidade equivale a R$ 27,7 milhões de um dinheiro que, na verdade, não vale nada e que deixou de circular", lamentou o diretor da associação comercial de Marília que vem constantemente realizando campanhas no sentido de orientar o lojista mariliense de como evitar receber uma nota falsa.

O número de 2019 - ainda parcial - representa uma queda de 21,2% em relação ao verificado em 2018, quando 557,5 mil cédulas foram retidas pelo BC. Conforme a instituição, as estatísticas referentes a 2019 ainda não estão consolidadas, porque há uma defasagem entre a apreensão da cédula, o encaminhamento à autoridade monetária e o exame de autenticidade. Assim, o número final do ano passado somente estará disponível ao longo do primeiro semestre de 2020. De acordo com a autoridade monetária, as cédulas identificadas como falsas podem ter três origens: Primeiro - elas podem ter sido identificadas pelos bancos como suspeitas, em operações com pessoas físicas e empresas, e encaminhadas para exame no BC. Segundo - elas podem ter sido identificadas como falsas nos depósitos dos próprios bancos. Terceiro - as cédulas podem ter sido retidas por órgãos policiais em operações diversas.

Entre as notas mais falsificadas em 2019 estão as com valores maiores, como ocorre tradicionalmente. A campeã é a nota de R$ 100 da segunda família do real, com aproximadamente 175 mil falsificações. Já as notas de R$ 50 da segunda família somaram perto de 68 mil falsificações. Essa segunda família de notas do real foi lançada em 2010, a partir das cédulas de valor mais alto (R$ 100 e R$ 50). A maior parte das notas em circulação hoje é justamente desta família, e não da primeira família do real, que surgiu em 1994. Apesar de não serem mais produzidas, as cédulas da primeira família seguem em circulação e podem ser aceitas normalmente.

Os dados parciais do BC mostram que o Estado de São Paulo apresentou o maior índice de notas falsificadas. No ano passado, 149,2 mil cédulas foram apreendidas pela autoridade monetária, o que corresponde a 34% do total. Na sequência aparecem Minas Gerais, com 56,3 mil cédulas falsificadas (13% do total), Rio de Janeiro, com 39.5 mil unidades (9%) e Rio Grande do Sul, com 28,6 mil (7%). Os Estados com menos notas falsificadas apreendidas foram Amapá (264 unidades) e Acre (199 notas) - regiões onde a população e o dinheiro físico em circulação também são de montantes menores.

O comerciante que receber uma cédula falsa, deve procurar uma agência bancária ou uma representação do Banco Central para solicitar o exame da nota. Será entregue um protocolo para a pessoa e será verificada a autenticidade da cédula. Se for verdadeira, o que quase nunca ocorre, ela é devolvida. Caso contrário, o prejuízo é do portador da moeda. Para não arcar com esse prejuízo, muitos dos que recebem dinheiro falso repassam a moeda no comércio. Mas é bom lembrar que, mesmo tendo recebido a nota de boa fé, ao tentar repassá-la a pessoa pode ser condenada a uma pena de seis meses a dois anos de detenção. Para o falsificador, conforme o artigo 289 do Código Penal, a pena varia de três a 12 anos de reclusão.

José Augusto Gomes, da associação comercial, faz o alerta sobre o recebimento de dinheiro falso

Encontro na associação comercial fortalece relacionamento

Dezenas de empresários de Marília e região estiveram presentes no primeiro "Café Empresarial" de 2020, promovido pela Associação Comercial e Industrial de Marília, que recepcionou representantes do consulado de Portugal, que tiveram a oportunidade de mostrar meios de se aproximar do governo português para possíveis relacionamentos comerciais. "Foi uma excelente oportunidade para conhecer mecanismos de como iniciar uma tratativa para a Europa via Portugal", disse Adriano Luiz Martins, presidente da associação comercial, satisfeito com o grande número de pessoas reunidas nas primeiras horas do último dia 06, quinta-feira, em evento bastante concorrido na entidade. "É muito bom verificar o interesse do empresariado no fortalecimento do "network", principalmente em local apropriado", completou o dirigente que inicia neste ano de 2020 o programa "Café Empresarial", mensalmente dentro da instituição associativa de Marília.

Com as presenças do Prefeito Municipal, Daniel Alonso; e do presidente da Câmara Municipal de Marília, Marcos Santana Rezende, o encontro reuniu diretores da entidade, conselheiros dos conselhos fiscal, deliberativo, jovem e da mulher empreendedora, bem como associados, parceiros e convidados. "O local está ficando pequeno", admitiu José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial ao observar o grande número de pessoas presentes, e uma pequena quantidade que chegou com o evento iniciado tendo dificuldades em se acomodar no auditório da entidade. "Uma oportunidade diferente de rever amigos, iniciar contatos e conversar com pessoas diferentes", apontou Odair Aparecido Martins, segundo secretário da diretoria executiva da associação comercial. "Excelente chance de ver novas lideranças, empresários com tão pouca idade e ideias desafiadoras", reconheceu João Gonçalves, coordenador do Programa Acim-Med. "Dedicar uma vez por mês para reforçar amizades e relacionamentos comerciais é muito importante", disse Gilberto Joaquim Zochio, que considera o programa como um diferencial entre os empresários de Marília e região.

Com as presenças de representantes do consulado português no Brasil, o tema principal foi o país lusitano que tem fortes ligações com os brasileiros e oferece condições de empreendimentos na Europa através de Portugal. Os convidados especiais: João Caldas, conselheiro do Consulado Geral de Portugal; Fernando Carvalho, diretor da Agência Internacional de Portugal; de representantes do Banco Ourinvest, que mantem intercâmbio de investimentos entre Brasil e Portugal e Paulo Nascimento, cônsul geral de Portugal em São Paulo, apresentaram detalhes de oportunidades de contato direto para os interessados em se aproximar de Portugal para futuros negócios. "Portugal é um país que sempre estará de braços abertos para os brasileiros", disse Paulo Nascimento que apresentou de forma detalhada as características econômicas e comerciais do país europeu.

Antes da exposição específica sobre Portugal, com Paulo Nascimento, do consulado português no Brasil, José Ricardo Vaz da Silva, consultor de expansão da Todeschini S/A Indústria e Comércio, fez uma rápida apresentação da empresa com mais de 80 anos de atividades no Brasil, na área de planejamento mobiliário personalizado entre as maiores fábricas de móveis planejados da américa latina. "A empresa tem um parque fabril de 54 mil m² produzindo diariamente 600 toneladas de produtos, atendendo com o menor prazo do mercado os pedidos de clientes de todo Brasil e de mais seis países", disse o representante da empresa presente no encontro realizado na associação comercial.

O primeiro "Café Empresarial" organizado pela associação comercial em 2020 teve Portugal como foco principal

Associação Comercial cria grupo para instrução sobre gestão

Com o objetivo de orientar advogados a administrarem escritório jurídicos como empresa, a Associação Comercial e Industrial de Marília está criando um Conselho do Advogado Empreendedor (CAE), que se reunirá mensalmente e receberá orientação neste sentido, além de terem atividades com foco no empreendedorismo na área do Direito. "A proposta é fazer com que os escritório sejam vistos como empresas, afinal, alguns deles, inclusive, já são nossos associados", disse o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, que passa a contar com um terceiro conselho dentro da instituição. "Esses conselhos fazem parte das atividades da associação comercial de forma segmentada", disse ao apontar o conselho do jovem e da mulher empreendedora e agora o formado por advogados.

De acordo com José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial, o trabalho com o Conselho do Advogado Empreendedor será piloto para a diretoria da entidade no sentido de proporcionar a oportunidade para outros profissionais liberais a se organizarem neste sentido. "São muitos os escritórios médicos, odontológicos, de arquitetura, engenharia, comunicação e tantos outros, que são carentes de uma orientação sobre gestão", ressaltou o dirigente da associação comercial que tem vários deles dentro do quadro associativo da entidade, aleatoriamente. "Eles normalmente são excelentes profissionais nas áreas que atuam, e nem sempre com a mesma performance na gestão do escritório, da agência ou do birô", comparou ao ter relatos que confirmam esta premissa e o desejo de ter este tipo de orientação.

Com base no Programa Empreender Competitivo numa parceria com a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), além de receberem instrução de gestão, terão a oportunidade de desenvolverem outras atividades de melhoria para a própria categoria. "A Ordem dos Advogados do Brasil não tem nenhuma objeção nesse sentido, e acredito que o conselho deve ter excelente aceitação entre os advogados empreendedores", disse Adriano Luiz Martins que conversou com o presidente da OAB, secção de Marília, Marlucio Bonfim Trindade, que acredita no possível interesse de alguns advogados de receberem orientação, informação e instrução de forma mais constante e específica neste sentido de administrar o escritório como empresa. "As habilidades profissionais não nos compete, e sim, a visão empreendedora do profissional quanto a performance empresarial", falou José Augusto Gomes ao mostrar diferenciação na formação do grupo. "Independente de ser advogado, engenheiro, arquiteto, jornalista ou outro profissional liberal, o objetivo é que ele seja um empreendedor antes de tudo", reforçou o superintendente da associação comercial.

O advogado interessado em participar do Conselho do Advogado Empreendedor pode entrar em contato com a secretaria da associação comercial, através do número telefônico: (14) 3402-3301, para mais informações sobre o conselho.

Reuniões seguidas realizadas na associação comercial, chegaram na formação de um Conselho de Advogados Empreendedores

Aplicativos úteis para você e seu negócio

Mobills

Prático, rápido e inteligente! O aplicativo Mobills oferece uma plataforma totalmente otimizada para te ajudar a controlar as suas finanças. Afinal de contas, um dos assuntos e objetivos mais recorrentes no começo do ano é a organização financeira, porém, esta não é uma tarefa das mais fáceis. Assim que você criar a sua conta no app, é só inserir as suas despesas, receitas e gastos com cartões, por exemplo, e logo o Mobills proporciona elementos gráficos, bem como oferece uma forma de centralizar informações sobre suas contas, cartões, investimentos, despesas e rendas.

NordPass

O NordPass é um aplicativo gerenciador de senhas que protege e simplifica suas rotina, mantendo todas as suas senhas em um só lugar, o qual 100% seguro e ainda oferece uma plataforma inteligente e descomplicada, onde você tem o controle. No aplicativo NordPass dá até pra armazenar os detalhes do seu cartão de crédito, por exemplo - é possível usar o scanner OCR para importar dados com apenas alguns cliques.

Wattpad

No app Wattpad encontram-se mais de 10 milhões de livros e histórias totalmente gratuitos, oferecendo o melhor dos gêneros de ficção científica, fantasia, mistério, romance, fanfiction (releitura de fã), suspense e muito mais! Por meio do Wattpad você pode se conectar com escritores como Margaret Atwood, Paulo Coelho, e ainda milhares de escritores iniciantes do mundo todo.

Color Therapy

Colorir pode funcionar como uma verdadeira terapia e aliviar até mesmo a tensão de um dia puxado. O aplicativo Color Therapy Livro de colorir está disponível para smartphones iOS e oferece uma plataforma onde promete fornecer a "felicidade perfeita e o relaxamento da mente que você merece". Fazendo uso da terapia da cor, o app Color Therapy proporciona momentos de relaxamento e desestresse através de pinturas.

SAIBA DE NOVIDADES, HORÁRIOS,
VAGAS, CONSULTAS E MUITO MAIS!

CLUBE
DO ASSOCIADO

VANTAGENS

BAIXE JÁ!
Google Play
App Store

ACIM
MARÍLIA/SP

Av. das Esmeraldas

Cruzamento dos mais importantes na cidade de Marília próximo as avenidas das Esmeraldas, Tiradentes e Feijó. Cruzamento em que tinha a praça Athos Fragata ainda com o coreto, como na construção inicial. Linha do trem já era um obstáculo entre automóveis e pedestres.

Construção da Prefeitura

Prefeitura de Marília sendo construída. Uma obra de arte arquitetônica para época, vencendo vários prêmios de arquitetura no Brasil e no exterior. Inspirado com o desenho do prédio das Nações Unidas, nos Estados Unidos, hoje o local está exigindo cuidados especiais de manutenção e de nova pintura e remodelamento.

Conselho muda coordenação no rodízio de lideranças

Todo mês de Janeiro o Conselho do Jovem Empreendedor da Associação Comercial e Industrial de Marília troca a coordenação com o objetivo de promover o rodízio na liderança do grupo e oferecer a oportunidade para que todos os integrantes tenham a oportunidade de colaborar de forma mais específica. Carlos Francisco Bitencourt Jorge deixa a coordenação para Gustavo Roim, que a partir do mês de Fevereiro passa a responder pelo Conselho do Jovem Empreendedor, nos próximos 12 meses de mandato. "Essa é uma troca natural, afinal, sempre o próximo coordenador é o atual vice coordenador", disse o presidente da associação comercial, Adriano Luiz Martins, que já fez parte do conselho. "O próximo coordenador será o Rodrigo Maia de Oliveira, que passa a ser o vice coordenador atual", explicou o rodízio.

Sempre na segunda terça-feira de cada mês, pela manhã, os jovens se reúnem na sede da associação comercial. A reunião deste mês de Fevereiro será utilizada para o preenchimento das demais funções do grupo. "Somos atualmente em 32 jovens empreendedores e queremos compartilhar a administração de algumas atividades", disse Gustavo Roim que pretende ter nomes para as funções de: tesouraria, estratégia para eventos, visitas técnicas, novos integrantes, entre outras funções que pretende utilizar outras pessoas para serem responsáveis por algumas atividades internas. "Quanto mais pessoas participarem, penso que o grupo será mais dinâmico e menos sobrecarga haverá entre os integrantes", acredita Gustavo Roim que participa das atividades do conselho há aproximadamente três anos, e vem se surpreendendo com a evolução do grupo. "Crescemos em foco de atividade e de número de participantes", constatou.

Para fazer parte do Conselho do Jovem Empreendedor da associação comercial de Marília o interessado precisa participar dos encontros, pagar uma mensalidade e assumir compromisso de se envolver nas atividades e ações. "A proposta é de fazer com que esses participantes do conselho se envolvam com as questões associativas e que futuramente venham a fazer parte da diretoria executiva da entidade", comentou Adriano Luiz Martins, que trilhou esse caminho até atingir o cargo máximo da instituição, sendo o presidente com mais pouca idade da história da instituição, seguindo para o segundo mandato, além de ocupar o cargo de vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp). "O Conselho do Jovem Empreendedor é um programa da associação comercial, em que eles passam a ter liberdade para agirem como acharem melhor, dentro do foco da nossa instituição que é a base de tudo", conceituou o dirigente satisfeito com a performance do conselho mariliense.

O associativismo é fundamental neste processo, segundo o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes. O integrante do conselho, se não for associado, passa a ser, em virtude das atividades que acontecerão e os produtos e programas que estarão disponíveis para os conselheiros. "Esse é um pensamento básico, afinal aqui todos acreditam no associativismo, porque sempre junto seremos mais fortes, respeitados e ouvidos", comentou o dirigente que também considera os conselhos do jovem e da mulher empreendedora como importantes para os trabalhos da associação comercial. "Uma maneira carinhosa de acolher nossos associados", resumiu o dirigente mariliense satisfeito com a performance de ambos os grupos que são bem atuantes.

Carlos Francisco Bitencourt Jorge, deixa a coordenação do Conselho do Jovem Empreendedor no rodizio de lideranças

A Certificação Digital da Acim agora também é delivery!

Chamou? Nós vamos até você!

Ligue ou envie mensagem para (14) 99890 1830
e agende sua validação externa

ADQUIRA JÁ O NOSSO SERVIÇO DE DELIVERY

ACIM MARÍLIA/SP

CERTISIGN

Saiba mais em
acim.org.br ou pelo
(14) 3402-3300